

PRIMERA SECCIÓN

EL MERCADO INTERNO COMO MOTOR DE DESARROLLO

LA IMPORTANCIA DEL SALARIO Y EL MERCADO INTERNO EN EL DESARROLLO

H. OMAR JIMÉNEZ SANDOVAL*

INTRODUCCIÓN

Desde los años cuarenta hasta los setenta, nuestro país experimentó un periodo de crecimiento económico extraordinario que incrementó en términos reales el ingreso per cápita y el bienestar de la población mexicana. De 1939 a 1958, la economía creció en promedio 5.8% cada año y de 1959 a 1970 lo hizo en 7.1%, mientras que el ingreso per cápita subió de 1934 a 1972 a un ritmo de 3.2% anual en promedio. Este notable crecimiento se explicó, en principio, por dos razones estrechamente relacionadas. En primer lugar, el rápido desarrollo industrial impulsado por el Estado en nuestro país¹ que elevó la demanda de trabajo y el salario real de los trabajadores. En segundo lugar, el crecimiento de una clase media urbana que demandaba cada vez más bienes y servicios de todo tipo. En una palabra, el crecimiento económico experimentado por México durante estas tres décadas se explica fundamentalmente por el incremento de la demanda y el mercado interno.

Sin embargo, este intensivo y prolongado fortalecimiento del mercado interno se terminó al comienzo de los años ochenta, cuando la economía mexicana enfrentó una grave crisis económica y obligó al Estado a revisar el modelo de industrialización aplicado hasta entonces.

Dicha crisis se detonó principalmente por tres razones importantes: 1) una industrialización muy dependiente de la importación de bienes de capital, poco competitiva e incapaz de exportar y generar las divisas que necesitaba; 2) el aumento excesivo del gasto y el endeudamiento públicos —tanto interno como externo—, derivado del uso político de los recur-

* ITESM.

¹ El sector industrial creció 6.4% en promedio anual de 1939 a 1958 y 8.6% de 1959 a 1970.

tos públicos que hizo un Estado populista, y 3) la pérdida de la estabilidad económica internacional provocada por el aumento en el precio del petróleo, la inflación y las tasas de interés.

Lo anterior produjo un cambio de modelo que implicó una profunda y apresurada reorientación de la economía mexicana hacia el mercado externo. Bajo esta lógica, y al amparo del Consenso de Washington,² se implementó desesperadamente una reforma económica que incluyó: una liberalización comercial, desregulación económica, eliminación de restricciones a la inversión extranjera directa, apertura del mercado de capitales, desmantelamiento de la política social del Estado, reducción del gasto público, privatizaciones y eliminación de subsidios. Serían ahora las exportaciones y la inversión extranjera los detonantes del crecimiento y desarrollo económicos de nuestro país. Pero sobre todas estas medidas, la más importante y grave a la vez —aunque no declarada públicamente— fue una deliberada y sistemática contención salarial.

El salario representa en cualquier sistema y modelo económico, la variable fundamental. En el modelo de crecimiento hacia adentro, el aumento salarial determina el tamaño de la demanda interna y la capacidad de crecimiento del sistema. Mientras que en el modelo orientado hacia afuera la contención salarial determina —necesariamente en el corto plazo— la competitividad de la economía y, por lo tanto, su capacidad de exportación y crecimiento, especialmente en países como el nuestro que no dispone de tecnología propia ni suficiente.

En este contexto, el objetivo principal de este capítulo es revisar la importancia, evolución e impacto del salario en nuestra economía durante los últimos años, y evaluar en términos reales (poder adquisitivo y crecimiento) los costos que sobre la población y economía ha provocado la implementación del modelo neoliberal en nuestro país.

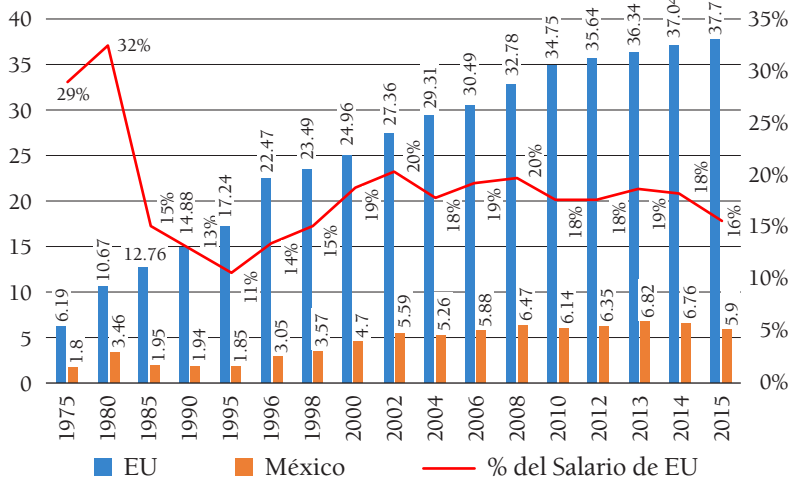
CONTENCIÓN SALARIAL Y PÉRDIDA DEL PODER ADQUISITIVO

La estrategia de crecimiento orientado hacia las exportaciones exigió dos condiciones *sine qua non*: por una parte, una acelerada apertura comercial y financiera y, por la otra, una férrea contención salarial. La primera nos per-

² Referencia hecha por primera vez por John Williamson en 1990 en un artículo titulado “Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas”. En este artículo Williamson presenta una síntesis de las políticas económicas que proponen los principales organismos financieros internacionales (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional), el Congreso de Estados Unidos y la Reserva Federal, para salir de la crisis económica de esa década.

mitiría acceder a mercados, capital y tecnologías externas; y la segunda reduciría los costos de producción nacionales para generar, en el corto plazo, la competitividad necesaria para exportar y, al mismo tiempo, atraer inversión extranjera.³ Como resultado del aumento de las exportaciones se esperaba un crecimiento económico importante, un aumento del empleo y, por lo tanto, un aumento del salario real de los mexicanos. Sin embargo, a pesar del gran impacto que la nueva política económica tuvo sobre las exportaciones⁴ y la estabilidad de precios, éste no contribuyó al crecimiento económico ni al mejoramiento del salario de los mexicanos.

GRÁFICA 1
SALARIO POR HORA EN EL SECTOR MANUFACTURERO EN ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO, Y PORCENTAJE QUE REPRESENTA EL SALARIO EN MÉXICO RESPECTO DEL SALARIO EN ESTADOS UNIDOS



FUENTE: elaboración propia con datos de The Jus Semper Global Alliance.

La contención salarial impactaría especialmente si el salario mexicano se alejaba del salario de Estados Unidos, adonde dirigimos la mayor parte de nuestras exportaciones. Lo anterior se confirma en la gráfica 1, donde se observa que el salario nominal pagado en el sector manufacturero mexi-

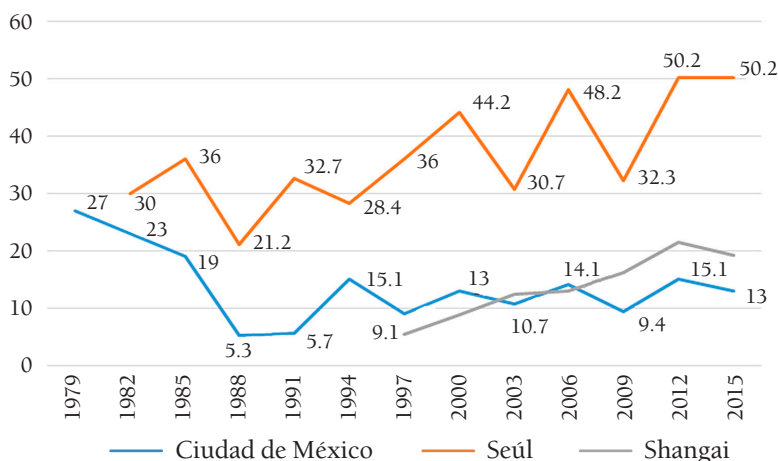
³ Adicionalmente, dicha estrategia conseguiría contener el crecimiento de los precios internos al enfrentar a los productores nacionales con la competencia externa.

⁴ De acuerdo con la CEPAL, en el periodo 1999-2000, nuestras exportaciones hacia Estados Unidos crecieron anualmente más de 16.5%. Sin embargo, en ello tuvieron mucho que ver la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), desde el 1 de enero de 1994, así como la devaluación del peso mexicano respecto al dólar estadounidense de más del 100%, derivada del llamado “error de diciembre” en 1995.

cano (medido en dólares) pasó de representar en 1980 un 32% del salario estadounidense pagado en el mismo sector, a representar sólo un 11% en 1995 y un 16% para 2015.⁵

También, respecto de los salarios pagados en Corea (Seúl), país que registraba el mismo nivel salarial que México en 1980, observamos una caída importante. En la gráfica 2 se muestra que mientras el salario en Corea (medido como porcentaje del salario pagado en Zurich, Suiza) se duplica en el periodo analizado, en México desciende a la mitad del registrado en 1980. Incluso podemos observar que en China (Pekín) el salario ya supera desde el 2006 al pagado en México.

GRÁFICA 2
SALARIO NETO EN USD COMO PORCENTAJE DEL SALARIO NETO EN ZURICH



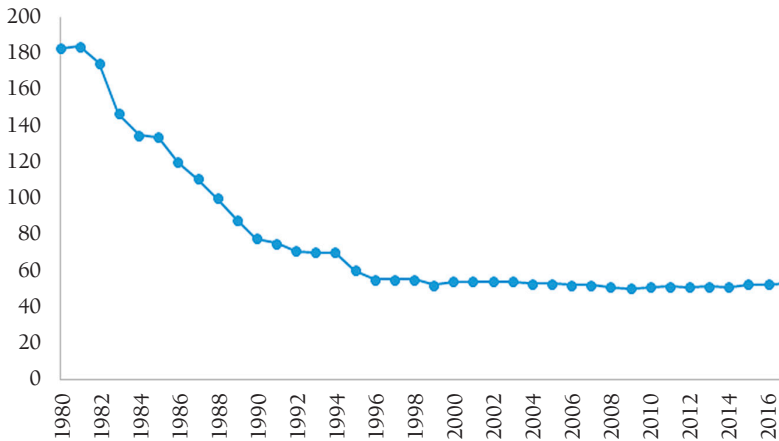
FUENTE: elaboración propia con datos de *Prices and Earnings* 2015. UBS, AG.

En cuanto al salario real, la situación es más grave, considerando que éste representa la capacidad de compra que tiene la población asalariada en términos de bienes y servicios. En el caso del salario mínimo, podemos observar que después de treinta años de haberse implementado el modelo neoliberal en México, el salario mínimo real ha perdido ya el 71% y no muestra señales de recuperación en el corto plazo (véase gráfica 3).

Pero a pesar de que el modelo neoliberal fue adoptado en muchos países del mundo y causó en todos ellos sensibles costos sociales y económicos

⁵ Datos extraídos de los documentos *Wage gap charts for Mexico vis-à-vis selected developed and "emerging" economies, with available wage and PPP data (1975-2009)* y *Wage gap charts for Mexico vis-à-vis selected developed and "emerging" economies, with available wage and PPP data (1996-2015)*. 2011 y 2016. The Jus Semper Global Alliance.

GRÁFICA 3
 ÍNDICE DE SALARIO MÍNIMO REAL: 1980-2017



FUENTE: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos.

para su población, en ninguno de ellos provocó una pérdida tan grave como en México en términos de salario real. En la gráfica 4 podemos confirmar tal situación. En ella observamos que en todas las economías emergentes del G-20 el salario medio real aumentó, excepto en México.⁶ En China se duplicó; en la India aumentó un 60%; y en los demás países del grupo creció entre un 20 y un 40 por ciento.

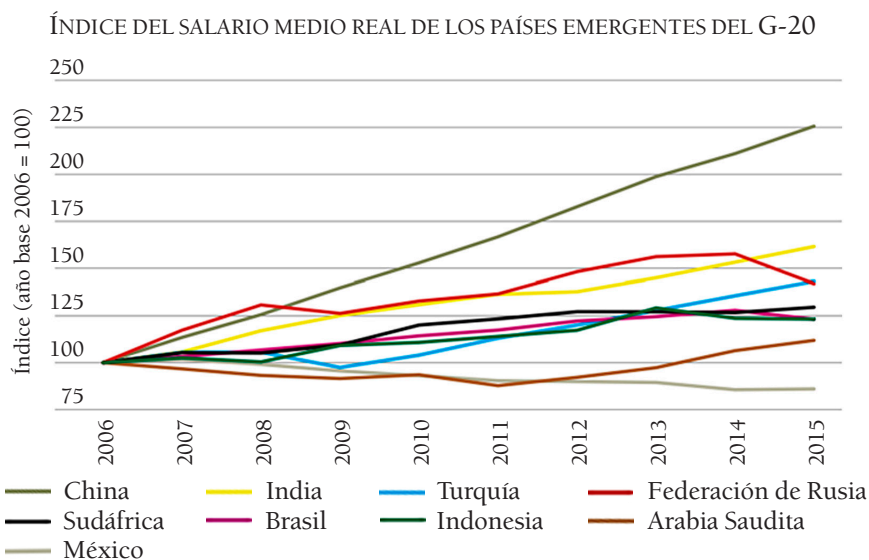
Otras fuentes confirman la pérdida del poder adquisitivo en México. La Unión de Bancos Suizos (UBS) mide cada tres años en más de 70 ciudades del mundo el tiempo que tiene que trabajar un empleado para pagar un producto específico: una hamburguesa Big Mac, un kilogramo de pan, uno de arroz y un iPhone 6 de 16 GB.⁷ De acuerdo con el último estudio publicado por esta institución en 2015, los habitantes con el mayor poder adquisitivo de Latinoamérica son los de Sao Paulo, quienes sólo tienen que trabajar 25 minutos para comprar una Big Mac, 15 minutos para comprar un kilogramo de pan, cinco minutos para comprar uno de arroz y 109.2 horas para comprar un iPod.⁸ El promedio de todas las ciudades analizadas es de 27.1 minutos de trabajo para comprar una Big Mac, 18.5 minutos para un kilogramo de pan, 17.6 minutos para un kilo de arroz y 119.2 horas para un iPod. Mientras que un habitante de la Ciudad de México tiene que trabajar

⁶ Datos extraídos del documento *Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017: la desigualdad salarial en el lugar de trabajo*, OIT, 2017.

⁷ UBS AG, *Prices and Earnings* 2015.

⁸ Precio del producto dividido entre el salario por hora neto ponderado de 15 profesiones.

GRÁFICA 4



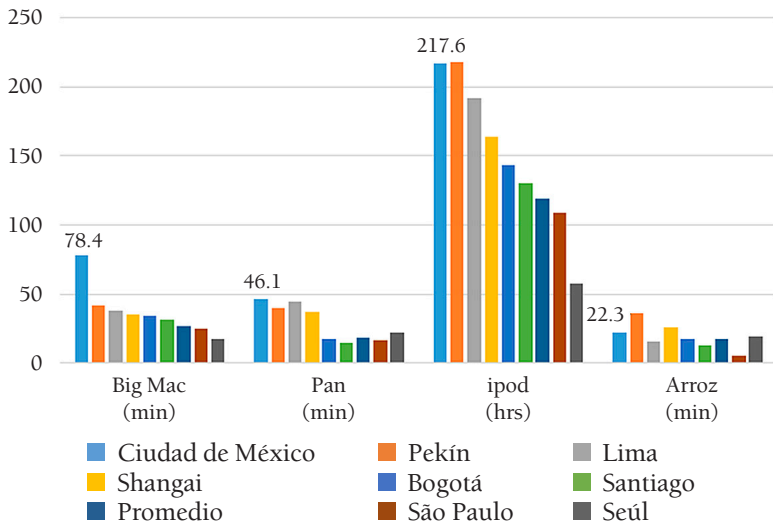
FUENTE: *Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017: la desigualdad salarial en el lugar de trabajo*, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2017.

en promedio 78 minutos para comprar una Big Mac, 46 minutos para comprar un kilogramo de pan, 22 minutos para comprar uno de arroz y 217.6 horas (casi seis semanas) para comprar un iPod (véase gráfica 5).

SALARIO Y ECONOMÍA INFORMAL

El bajo nivel salarial genera múltiples efectos en la economía, además de la pérdida del poder adquisitivo que sin duda representa el impacto más costoso. También promueve la informalización de la economía. Sobre este fenómeno se han desarrollado diversos enfoques teóricos que revisaremos brevemente. El primer enfoque, conocido como “dual”, fue propuesto originalmente por Harris y Todaro en 1970, y plantea que el sector informal surge a partir de la incapacidad de la economía para absorber a los trabajadores del campo que son atraídos a la ciudad por el salario mínimo superior que se paga en el sector industrial. En este sentido, Dickens y Lang (1985) consideran que existen dos mercados urbanos: uno formal (superior), con un salario mínimo atractivo, seguridad social, fondo para el retiro, apoyo para vivienda, etc. (barreras de entrada), y otro informal (inferior), en el que se instalan, en contra de su voluntad, los individuos no calificados y no cubiertos por la legislación laboral. Loayza (1994), por su parte, encuen-

GRÁFICA 5
 TIEMPO DE TRABAJO NECESARIO PARA COMPRAR UN...
 (2015)



FUENTE: *Prices and Earnings* 2015. UBS, AG.

tra que al aumentar el salario y los demás beneficios en el sector formal se produce un aumento de la economía informal (paradoja Harris Todaro). Dentro de esta misma línea de pensamiento (neoliberal) se ubica también al influyente autor peruano Hernando de Soto (1986), quien además de compartir el análisis de los autores anteriores, destaca la importancia de la regulación estatal en el surgimiento de la economía informal. De acuerdo con esta visión, se deduce que el sector informal crece cuando las barreras de entrada al mercado formal aumentan, en especial el salario. Derivado de este argumento se sugiere que la contención de la informalidad debe pasar no sólo por la minimización de la regulación estatal sobre las actividades empresariales, sino por la eliminación del salario mínimo y de los demás beneficios laborales que representan las barreras a la entrada en el mercado de trabajo (seguridad social, fondo para el retiro, apoyo para vivienda, etcétera).

Un segundo enfoque, desarrollado por William Maloney (1997), afirma que el mercado laboral está bien integrado y que el sector informal representa otra alternativa de empleo con características propias y atractivas que los trabajadores eligen, de manera voluntaria y de acuerdo con sus preferencias. En este sentido, se considera que la informalidad representa una alternativa laboral real que atrae a millones de individuos que ya no buscan oportunidades de trabajo en el sector formal, debido al pauperizado

salario y a las pésimas condiciones laborales que este sector ofrece. En este sentido, Maloney plantea que la relación entre salario y formalidad, a diferencia de la que propone el enfoque liberal, funciona positivamente, y encuentra que un aumento de los salarios mínimos ha contribuido a la reducción del empleo informal en algunos países latinoamericanos (Maloney y Núñez, 2003).

Esto se confirma en el caso de nuestro país, en el que se ha registrado una grave caída del salario real y un aumento sin precedentes de la informalidad en las últimas décadas. En términos de empleo sabemos que el 57.2% de la población ocupada se ubican en la informalidad, lo que representa 29.7 millones de personas.⁹ En términos de producción sabemos que de 1999 a 2015 la economía informal participó con un 31.7% del PIB nacional.¹⁰

Nosotros coincidimos con la visión de Maloney, y creemos que el nivel salarial es un factor determinante de la informalidad. Creemos que cuando el salario aumenta, los incentivos para empujarse en una empresa formal también lo hacen y se reducen los incentivos para ocuparse en la informalidad. Mientras que cuando el salario es bajo, los incentivos para emplearse en la economía formal disminuyen, generando al mismo tiempo que los incentivos para buscar un mayor ingreso en las actividades informales aumenten. Una simple comparación entre el salario que se ofrece en el sector formal y el que se obtiene en el sector informal de nuestro país (véase gráfica 6), puede explicar la decisión que cada vez más mexicanos toman para insertarse en el mercado informal. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN),¹¹ las ganancias promedio que este tipo de negocios —la mayoría de ellos instalados en la informalidad— ascendieron en 2012 a 4,814 pesos mensuales (160.5 pesos diarios), mientras que el salario mínimo general promedio en ese mismo año fue de 1,870 pesos mensuales (62.33 pesos diarios), es decir, 61.1% menos.

En otra parte de la encuesta se presentan las razones que los propietarios tuvieron para fundar sus micronegocios, y encontramos que el 48% expresó su interés por el ingreso como su principal motivación: 26% busca complementar el ingreso familiar y 22% para obtener un mayor ingreso

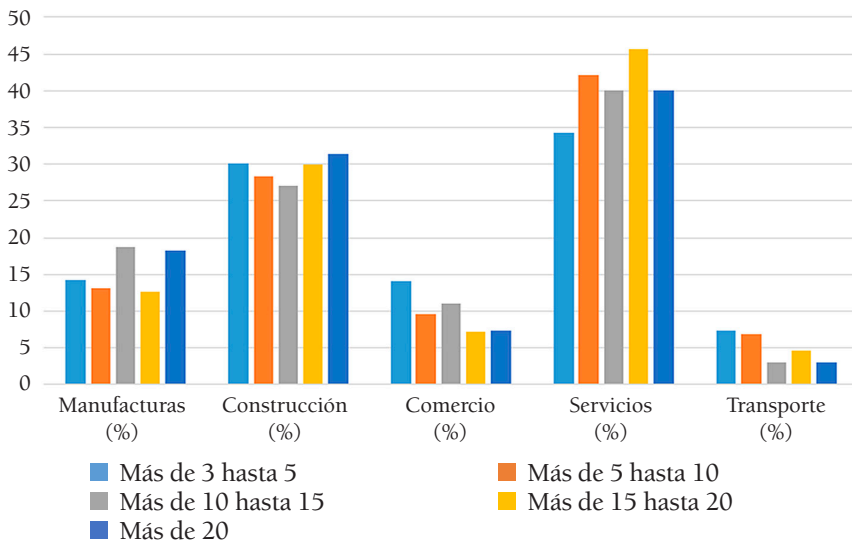
⁹ Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del primer trimestre de 2017, INEGI.

¹⁰ Medina, Leandro y Schneider, Friedrich, "Shadow Economies around the World: New Results for 158 Countries over 1991-2015". *CESIFO Working Paper* No. 6430, Marzo 2017.

¹¹ Esta encuesta la realiza el INEGI cada dos años entre los micronegocios, que son las unidades económicas de hasta seis personas, incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no, salvo en el caso del sector manufacturero en el que se consideran como micronegocios a las unidades económicas de hasta 16 personas, incluyendo al dueño y los trabajadores remunerados o no. Por su tamaño, consideramos que la mayoría de estos negocios son informales. La última encuesta fue levantada en 2012.

GRÁFICA 6

GANANCIAS OBTENIDAS POR LOS MICRONEGOCIOS EN SALARIOS MÍNIMOS (2012)



FUENTE: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2012, INEGI.

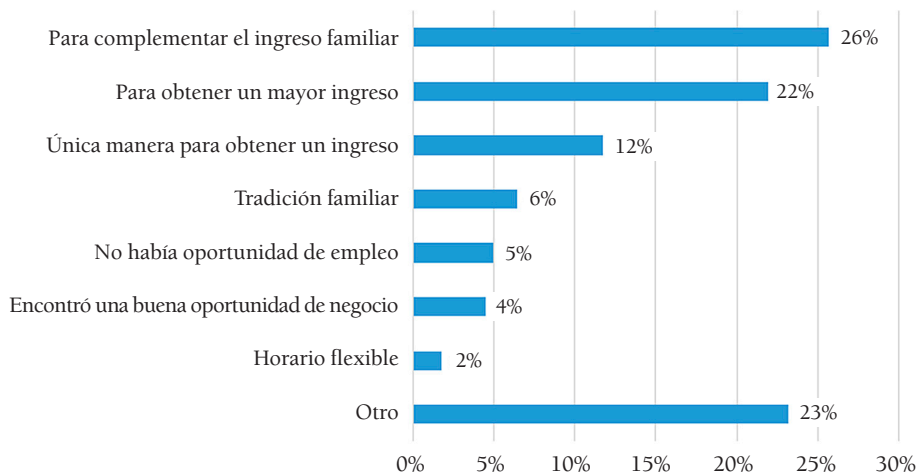
que como asalariado. Sólo 5% declaró haber iniciado su micronegocio porque no había oportunidad de empleo (véase gráfica 7).

En el ámbito internacional revisamos la relación que existe entre el tamaño de la economía informal y el nivel salarial para una muestra de 55 países, y encontramos que esta relación se confirma y resulta significativa. La economía informal tiene una participación importante en las economías que registran un nivel salarial bajo, medido este último como porcentaje del obtenido en Zurich, Suiza (véase gráfica 8).

SALARIOS, PRODUCTIVIDAD Y GANANCIAS DEL CAPITAL

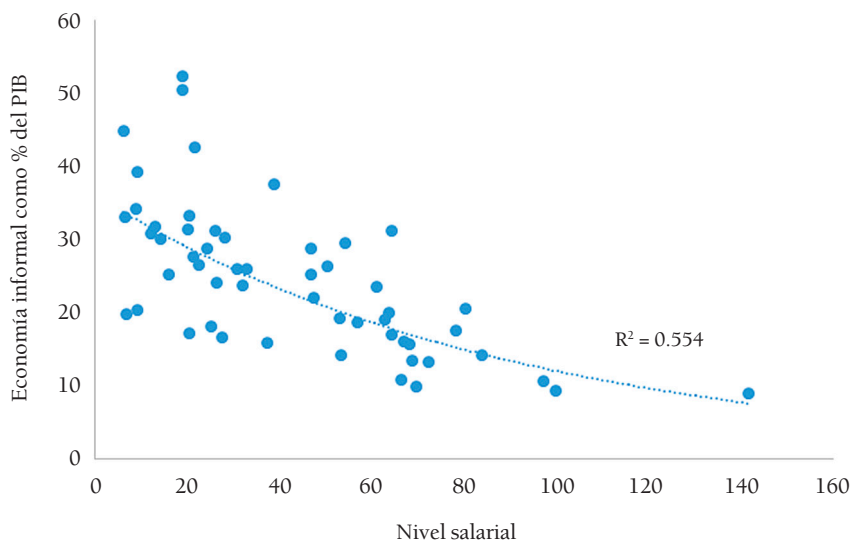
La caída del salario real en México podría explicarse, de acuerdo al pensamiento neoliberal, por la pérdida de productividad de la economía en general y de la industria en particular. Es decir, cuando una empresa eleva su productividad y es capaz de producir más unidades con una menor cantidad y costo de sus insumos, elevará sus ganancias y podrá entonces aumentar el salario de sus trabajadores. Por el contrario, una empresa que produce la misma cantidad de productos con una mayor cantidad y costo de sus insumos, reducirá sus ganancias y deberá entonces reducir el salario de sus trabajadores o despedirlos. En este sentido, se esperaría que la productividad,

GRÁFICA 7
MOTIVO PRINCIPAL PARA INICIAR LA ACTIVIDAD O NEGOCIO
(PORCENTAJE DE DUEÑOS DE MICRONEGOCIOS)



FUENTE: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2012, INEGI.

GRÁFICA 8
NIVEL SALARIAL Y ECONOMÍA INFORMAL (PARA 55 PAÍSES EN 2015)

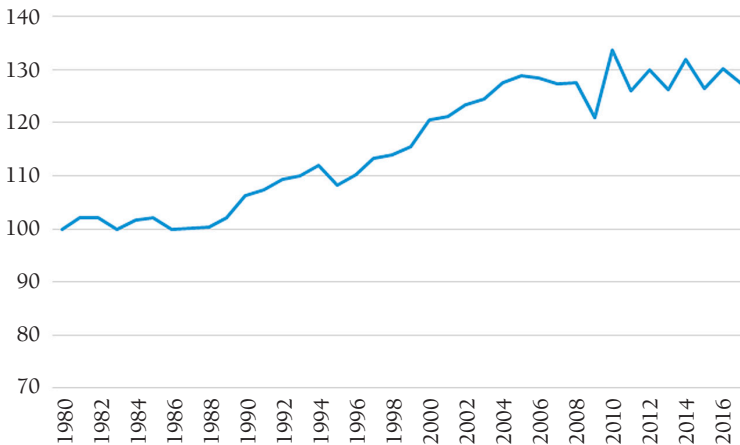


FUENTE: elaboración propia con datos de Medina, Leandro y Schneider, Friedrich. Shadow Economies around the World: New Results for 158 Countries over 1991-2015. CESIFO Working Paper No. 6430, marzo, 2017 y Prices and Earnings 2015. UBS, AG.

las ganancias y los salarios se movieran en la misma dirección, cayendo estos últimos cuando caen la productividad y las ganancias, y aumentando cuando éstas lo hacen. Sin embargo, la evolución de la productividad en nuestro país niega tal predicción.

De acuerdo con cifras del INEGI, el índice global de productividad laboral de la economía mexicana ha crecido constantemente desde 1980 (véase gráfica 9). Sin embargo, ello no se ha reflejado en una mejora del salario real, pues como sabemos éste ha caído en más de un 70% desde entonces (véase gráfica 4).

GRÁFICA 9
ÍNDICE GLOBAL DE PRODUCTIVIDAD LABORAL DE LA ECONOMÍA.
MÉXICO: 1980-2016



FUENTE: elaboración propia con datos del INEGI, 2017.

De hecho, tal situación también se confirma en la mayoría de las economías desarrolladas, donde el crecimiento salarial medio también se ha rezagado respecto del crecimiento de la productividad laboral media, tendencia que observamos en el gráfica 10.

Sin embargo, a pesar de que el crecimiento de la productividad en México ha sido superior, incluso a la registrada en Estados Unidos, Canadá, Japón y otros países desarrollados (véase gráfica 11), éste no sólo no se ha reflejado en un aumento del salario real, sino que, tal como lo hemos confirmado, lo ha revertido.

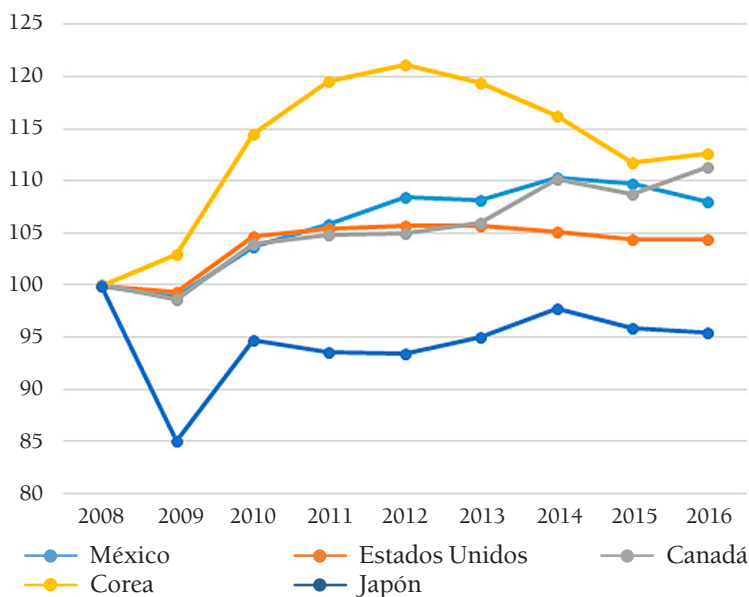
Los teóricos neoliberales también afirman que los países que se especialicen en la producción de aquellos bienes que utilizan de manera intensiva su factor más abundante —y por ello más barato—, serán más competitivos y exportarán cada vez más este tipo de bienes. Tal especialización produ-

GRÁFICA 10
TENDENCIAS DEL CRECIMIENTO DEL SALARIO MEDIO REAL
Y DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS



FUENTE: *Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017: la desigualdad salarial en el lugar de trabajo*, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2017.

GRÁFICA 11
PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(ÍNDICE BASE 2008 = 100)



FUENTE: elaboración propia con datos del INEGI, 2017.

cirá, en el mediano plazo, una mayor demanda de trabajo y necesariamente un aumento del salario.¹²

Efectivamente la teoría acertó en su predicción sobre el crecimiento de las exportaciones, pero se equivocó en cuanto al aumento del salario. Debemos preguntarnos entonces: ¿qué beneficios ha generado este modelo económico implementado de manera desesperada en nuestro país desde hace más de tres décadas y, sobre todo, cómo se han distribuido tales beneficios?

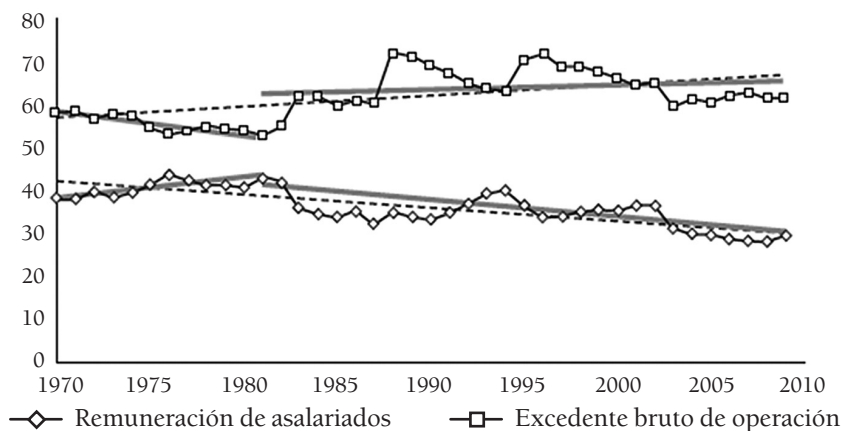
Para responder a esta pregunta basta con revisar la distribución del ingreso en nuestro país y corroborar que los beneficios generados por el modelo exportador sólo se han reflejado en las utilidades de las empresas (excedente bruto de operación), en detrimento de las remuneraciones a los asalariados (masa salarial). En la gráfica 12 podemos observar que el excedente bruto de operación pasó de representar el 57.8% del PIB en 1970 al 61.5% en 2009, mientras que las remuneraciones a los asalariados se han reducido sistemáticamente al pasar del 38.1% del PIB en 1970 a 29.3% en 2009. Podemos identificar además dos etapas importantes en el periodo analizado. En la primera, que va de 1970 a 1981, observamos una tendencia decreciente del excedente bruto de operación que lo lleva a su nivel más bajo de todo el periodo analizado (52.8% del PIB). En sentido inverso, observamos que las remuneraciones a los asalariados aumentan hasta alcanzar los mayores niveles registrados en todo el periodo (43% del PIB). Tal comportamiento es resultado de la exitosa implementación del modelo de crecimiento hacia adentro conocido como “sustitutivo de importaciones” y explica en buena medida el crecimiento, tanto del mercado interno como de la economía, que se registró desde los años cuarenta y hasta los setenta. Lamentablemente, a partir de 1981 este virtuoso proceso redistributivo se revirtió hasta provocar incluso una mayor ampliación de la brecha existente entre los ingresos del capital y los del trabajo, tal como se aprecia en la gráfica 13.

Los economistas neoliberales consideran incluso que la desigualdad es normal e indispensable para el funcionamiento del sistema capitalista,¹³ debido a los incentivos que generan sobre la inversión (tasas de capitalización). Sin embargo, tal argumento resulta totalmente falaz cuando vemos la distribución del ingreso en los países capitalistas desarrollados y la comparamos con la que priva en nuestro país. Para ello, utilizamos los datos del

¹² Principal argumento del teorema de la igualación en el precio de los factores derivado del modelo formulado por los economistas suecos Bertil Ohlin y Eli Heckscher en 1933.

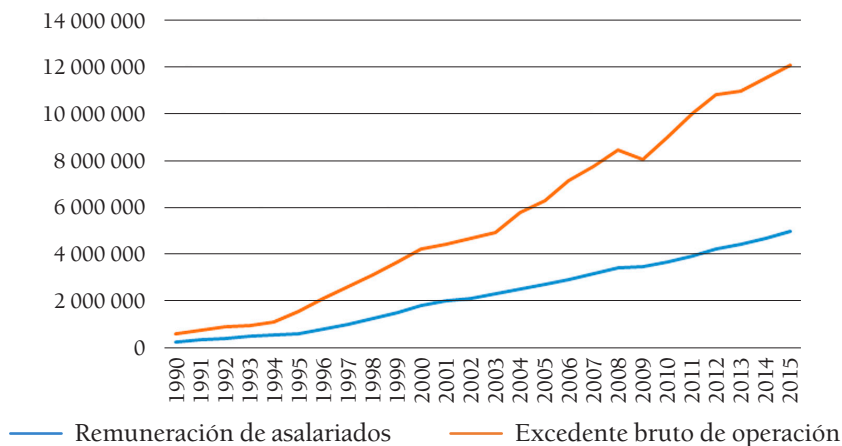
¹³ Ludwig von Mises en su libro *Acción humana. Tratado de economía* (Editorial Unión, 9ª edición, 2009) afirma que “Las desigualdades de riquezas e ingresos son una característica esencial de la economía de mercado. Su eliminación destruiría por completo la economía de mercado”.

GRÁFICA 12
REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS Y EXCEDENTE BRUTO DE OPERACIÓN
(PORCENTAJE DEL PIB)



FUENTE: elaboración propia con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

GRÁFICA 13
REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS Y EXCEDENTE BRUTO DE OPERACIÓN
(EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS CORRIENTES)



FUENTE: elaboración propia con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

excedente bruto de operación y la compensación a los trabajadores, ambos como porcentaje del Valor Agregado (VA), en términos netos en los países integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En estos datos observamos que para el año 2015 el excedente

bruto de operación como porcentaje del VA registra un promedio de 31%, mientras que el promedio de la compensación a los trabajadores como porcentaje del VA es del 67%. Si consideramos sólo a los países más desarrollados (Suiza, Francia, Estados Unidos, Suecia, Italia, Finlandia, Reino Unido, Bélgica, Dinamarca, Austria, Alemania, Países Bajos, Corea y Noruega), el excedente bruto de operación como porcentaje del VA sólo alcanza un promedio de 26%, mientras que el promedio de la compensación a los trabajadores como porcentaje del VA asciende al 72%, destacando los casos de Suiza y Francia como los países con la participación de las compensaciones a los trabajadores más altas del grupo, con 87 y 82%, respectivamente. Incluso en Estados Unidos —país altamente desarrollado y abiertamente liberal—, los indicadores de distribución del ingreso se ubican en niveles muy cercanos al promedio (véase tabla 1).

TABLA 1
EXCEDENTE BRUTO DE OPERACIÓN Y COMPENSACIÓN A TRABAJADORES COMO
PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO EN PAÍSES DE LA OCDE (2015)

País	Compensación a trabajadores (% del VA) -1	Excedente bruto de operación (% del VA) -2	Diferencia (1-2)
Suiza	87	13	74
Francia	82	15	67
Eslovenia	83	16	67
Estados Unidos	69	22	47
Suecia	67	22	45
Italia	72	25	47
Finlandia	76	26	50
Reino Unido	71	26	45
Bélgica	78	26	52
Luxemburgo	75	27	49
Área Euro	72	27	46
España	72	27	45
Dinamarca	72	28	45
Austria	69	28	41

TABLA 1 (CONTINUACIÓN)

<i>País</i>	<i>Compensación a trabajadores (% del VA)</i> -1	<i>Excedente bruto de operación (% del VA)</i> -2	<i>Diferencia (1-2)</i>
Letonia	71	29	42
Alemania	71	30	41
Portugal	69	30	39
Promedio (OCDE)	67	31	36
Países Bajos	68	32	36
Eslovaquia	69	32	36
Estonia	68	33	36
Corea	63	35	28
Grecia	56	36	20
República Checa	66	36	30
Hungría	63	36	26
Noruega	63	38	24
Israel	57	40	18
Polonia	56	43	13
Irlanda	41	58	-17
México	29	70	-40

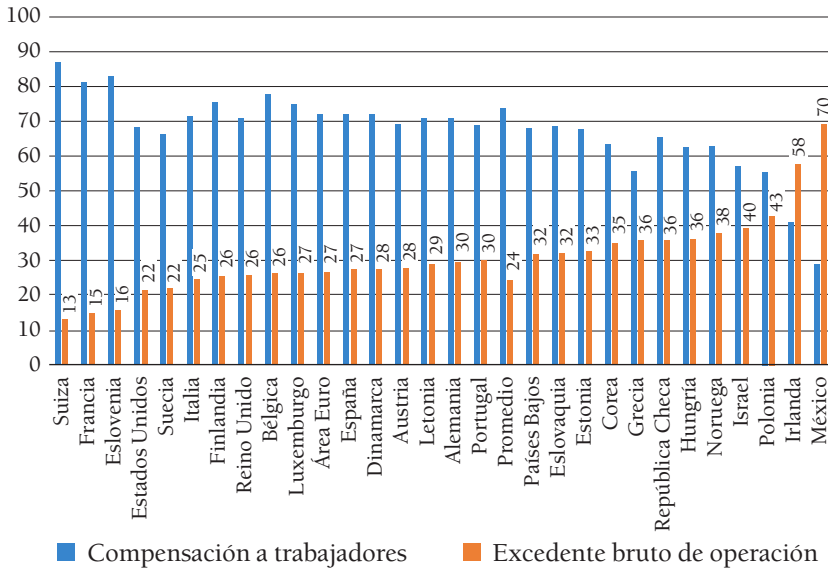
NOTAS: excedente bruto de operación y compensación a trabajadores correspondientes a corporaciones no financieras. El valor agregado es neto.

FUENTE: elaboración propia con datos del *National Accounts at a Glance*, extraídos del sitio OECD-Stat.

También podemos observar que la participación en el VA de las compensaciones a los trabajadores es mayor a la participación del excedente bruto de operación en todos los países de la OCDE, excepto México e Irlanda, siendo el nuestro el caso más crítico y escandaloso de la muestra, ya que registra la participación más alta del excedente bruto de operación, con un 70%, y la menor participación en la compensación a los trabajadores, con un 29% (véase gráfica 14).

Más aún, al calcular la diferencia entre la participación de las compensaciones a los trabajadores y la participación del excedente bruto de ope-

GRÁFICA 14
EXCEDENTE BRUTO DE OPERACIÓN Y COMPENSACIÓN A TRABAJADORES
(% DEL VALOR AGREGADO EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LA OCDE, 2015)



FUENTE: elaboración propia con datos del *National Accounts at a Glance*, OECD.

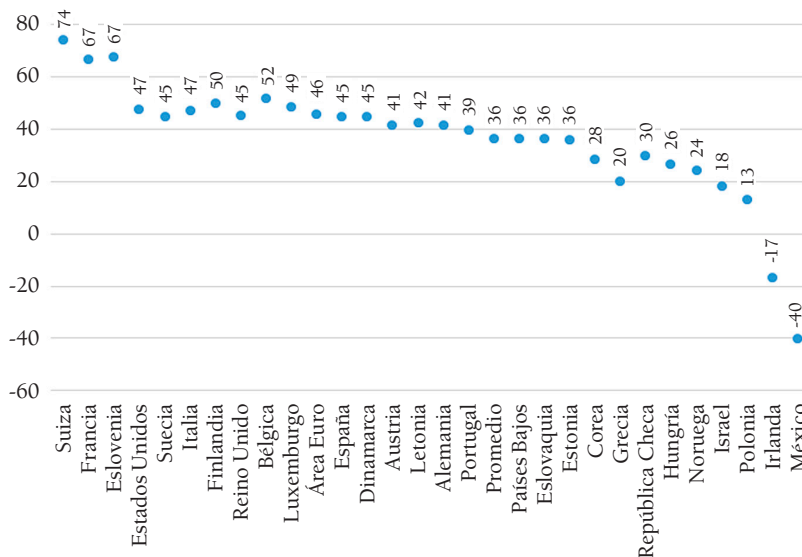
ración en el VA, observamos que la normalidad entre los países de la OCDE es que ésta sea positiva y ronde los 36 puntos en promedio.¹⁴ Pero también observamos que incluso comparándola con la diferencia de menos 17 puntos registrada en Irlanda, la diferencia de 40 puntos que existe en México resulta simplemente irracional (véase gráfica 15).

Adicionalmente, detectamos una caída de la participación salarial a nivel internacional desde los años noventa, derivada de la implementación del neoliberalismo y el proceso de globalización en el mundo. Pero también observamos en el último lustro que dicha tendencia se está revirtiendo —aunque sea tímidamente— tanto en países desarrollados como emergentes, tal como se aprecia en la gráfica 16 que nos muestra una clara recuperación de la participación salarial tanto en Estados Unidos como en China. Sin embargo, esto no sucede en México, adonde la caída de la participación salarial no parece detenerse.¹⁵

¹⁴ Se refiere al promedio calculado para todos los miembros de la OCDE, pero si se excluyen los datos negativos de Irlanda y México el promedio aumenta a 41 puntos.

¹⁵ Datos extraídos del *Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017: la desigualdad salarial en el lugar de trabajo*, publicado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2017.

GRÁFICA 15
DIFERENCIA ENTRE COMPENSACIÓN A TRABAJADORES Y EXCEDENTE
BRUTO DE OPERACIÓN EN PAÍSES DE LA OCDE, 2015
(PUNTOS PORCENTUALES)



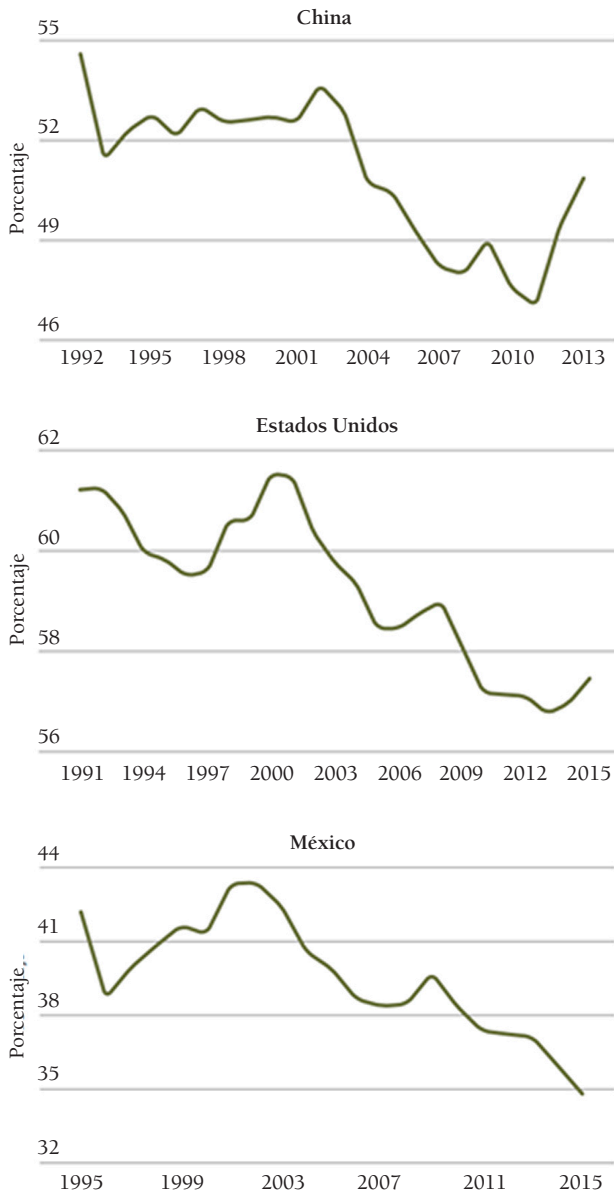
FUENTE: elaboración propia con datos del *National Accounts at a Glance*, OECD.

SALARIO Y CONDICIONES DE ALIMENTACIÓN, SALUD Y EDUCACIÓN

La pérdida del poder adquisitivo del salario en nuestro país no es el problema más grave. El principal problema es la situación de millones de personas que ahora están condenadas a la pobreza por haber crecido en condiciones paupérrimas de alimentación, salud y educación.

En su estimación de la pobreza para México 2016, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) informa que 53.4 millones de personas se encuentran en condiciones de pobreza en nuestro país, equivalente a un 43.6% de la población total, de los cuales 9.3 millones viven en pobreza extrema (7.6%). Otros 32.9 millones de personas son vulnerables por carencias sociales (26.8%) y 8.6 millones de personas son vulnerables por ingresos (7%). El resto de la población, 27.8 millones de personas (22.6%) es considerada población no pobre y no vulnerable, lo que significa que sólo uno de cada cinco mexicanos vive dignamente sin carencias educativas, de salud, vivienda, alimentación o ingreso. Este mismo Consejo estimó que la población con ingresos inferiores a la línea de bien-

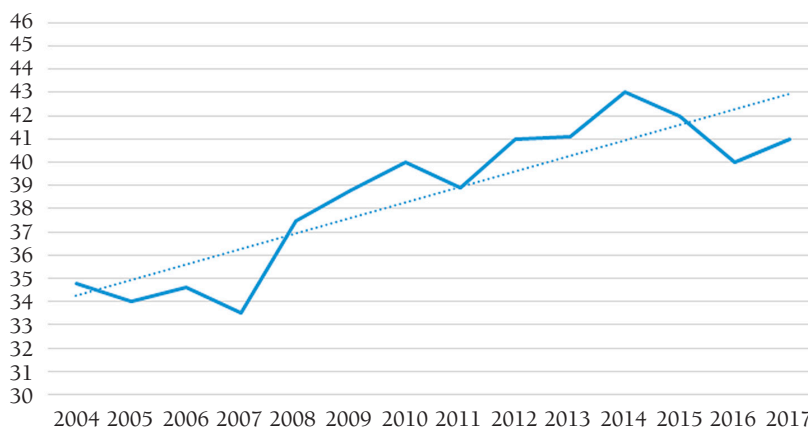
GRÁFICA 16
PARTICIPACIÓN SALARIAL EN PAÍSES SELECCIONADOS
(PORCENTAJE DE INGRESO)



FUENTE: Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017: la desigualdad salarial en el lugar de trabajo, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2017.

estar¹⁶ es de 62 millones de personas (50.6%) y la población con ingresos inferiores a la línea de bienestar mínimo¹⁷ es de 21.4 millones de personas (17.5%). Asimismo, el CONEVAL calcula, en base al ingreso laboral¹⁸ y al costo de una canasta alimentaria básica (rural y urbana),¹⁹ el porcentaje de la población nacional con ingreso inferior al costo de dicha canasta, que para finales de 2017 ascendió a 41% (véase gráfica 17).

GRÁFICA 17
PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN CON INGRESO LABORAL
INFERIOR AL COSTO DE LA CANASTA ALIMENTARIA



FUENTE: *Medición de la pobreza en México y en las entidades federativas 2016*, CONEVAL, 2017.

Si bien este indicador puede subir o bajar con rapidez en el corto plazo debido a la volatilidad de los precios de los alimentos, en el largo plazo observamos que el ritmo de crecimiento del costo de la canasta alimentaria supera desde 2008 al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) y, de acuerdo al comportamiento que muestra la serie, esta tendencia no pa-

¹⁶ Personas que no pueden adquirir el valor de la suma de una canasta alimentaria más una canasta de bienes y servicios con su ingreso corriente.

¹⁷ Personas que no pueden adquirir el valor de una canasta alimentaria con su ingreso corriente.

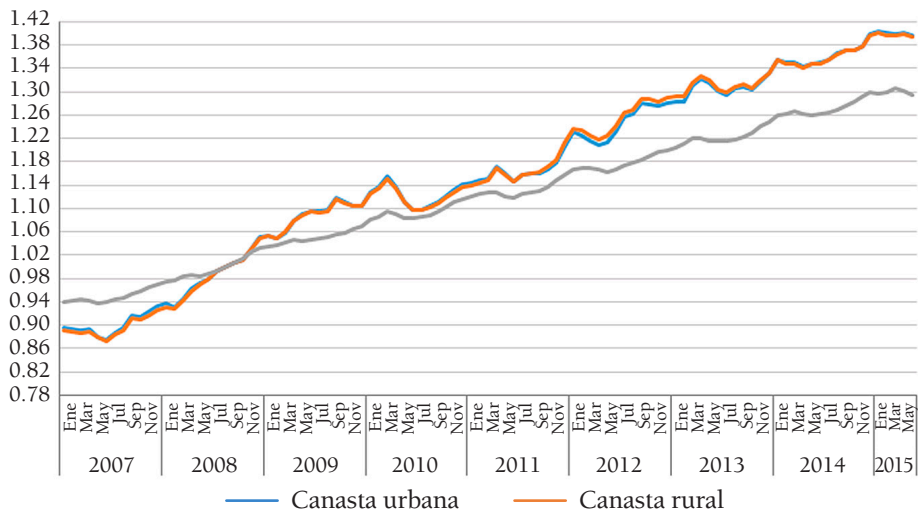
¹⁸ Para obtener el ingreso laboral per cápita se suman en cada hogar los ingresos laborales mensuales de sus integrantes, obtenidos a partir de la información de la ENOE, y se divide esa suma entre el número de integrantes del hogar, obteniendo así el ingreso laboral de cada uno de sus integrantes.

¹⁹ La canasta alimentaria urbana conformada por cantidades mínimas de cereales y derivados, carnes, leche y derivados, leche, derivados de leche, huevo, aceites y grasas, tubérculos y raíces, leguminosas, verduras, frutas, azúcares, alimentos procesados y refrescos envasados. No incluye otros bienes y servicios básicos.

rece revertirse en los próximos años (véase gráfica 18). Lo anterior resulta particularmente grave al considerar que el ajuste anual del salario mínimo en México se calcula en base al crecimiento del INPC, indicador que registra todo tipo de bienes y servicios y no sólo a los considerados como básicos. De esta manera, cuando el aumento en el precio de los alimentos es mayor al crecimiento del índice general y, por lo tanto, al salario mínimo, la pobreza y pérdida del bienestar es mucho más grave y sensible.

Pero además, la situación arriba descrita niega rotundamente uno de los argumentos preferidos de los apologistas del neoliberalismo: La idea de que la apertura comercial permite a la población acceder a alimentos más baratos y elevar así de manera instantánea su bienestar. Lo que estamos viendo ahora con los precios internacionales, tanto de los alimentos como del resto de los *commodities*, es prueba suficiente de otra falacia más del modelo neoliberal.

GRÁFICA 18
EVOLUCIÓN MENSUAL DEL VALOR DE LA CANASTA ALIMENTARIA BÁSICA
Y DEL ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (BASE 2008)



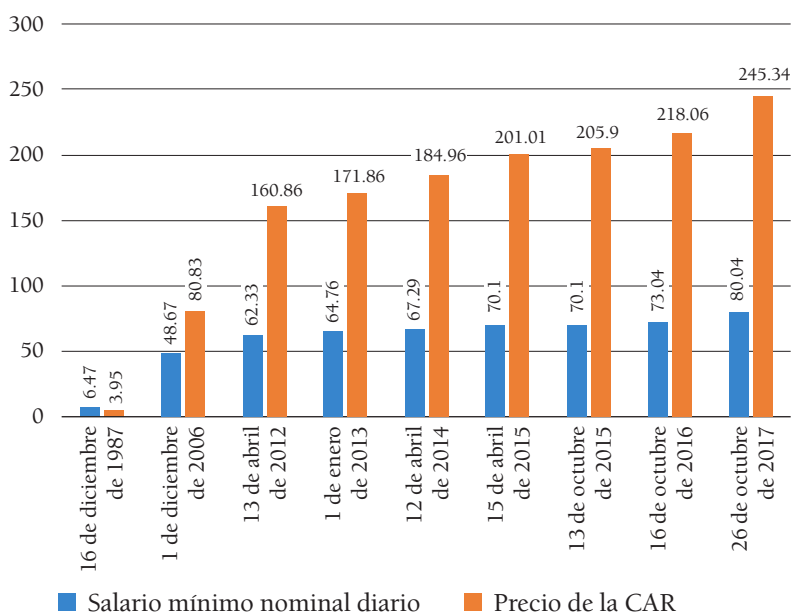
FUENTE: *Medición de la pobreza en México y en las entidades federativas 2016*, CONEVAL, 2017.

El Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM utiliza la Canasta Alimenticia Recomendable (CAR), conformada por 40 alimentos de uso y consumo diario, para una familia mexicana de cuatro personas,²⁰ y la contrasta

²⁰ Esta canasta fue definida por el Dr. Abelardo Ávila Curiel del Instituto Nacional de Nutrición Salvador Zubirán y toma en cuenta aspectos nutricionales, de dieta, de tradición y hábitos culturales; sin embargo, no incluye gastos de renta de vivienda, transporte, vestido, calzado, etcétera.

con el salario mínimo diario de la fecha correspondiente para medir la capacidad de la mayoría de los mexicanos para satisfacer sus necesidades mínimas de alimentación (véase gráfica 19).

GRÁFICA 19
COSTO DE LA CANASTA ALIMENTICIA RECOMENDABLE (CAR) Y
SALARIO MÍNIMO DIARIO EN MÉXICO (PESOS CORRIENTES)



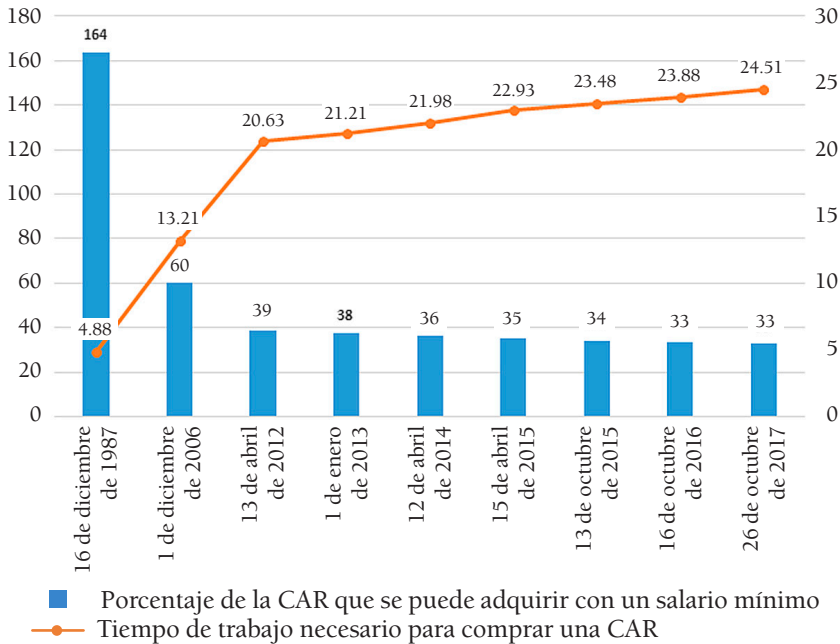
FUENTE: Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM, 2018.

Naturalmente, con estas cifras también confirmamos no sólo la pérdida de poder adquisitivo del salario, sino el deficiente nivel de alimentación, nutrientes y energía calórica necesarios para vivir sanamente y trabajar productivamente en México. Más grave aún resulta tal situación si se estima la cantidad de Canastas Alimenticias Recomendables que se pueden adquirir con un salario mínimo diario, así como el tiempo necesario que debería de trabajar una persona que recibe un salario mínimo para comprar dicha canasta. En la gráfica 20 podemos observar tal información.

Por su parte, The Jus Semper Global Alliance,²¹ utiliza otra colección de bienes denominada Canasta Básica Indispensable (CBI), y estima su costo diario en dólares para compararla con el salario mínimo general y el salario

²¹ Datos del documento *Wage gap charts for Mexico vis-à-vis selected developed and "emerging" economies, with available wage and PPP data (1996-2015)*, The Jus Semper Global Alliance, 2016.

GRÁFICA 20
 CANASTAS ALIMENTICIAS RECOMENDABLES (CAR) QUE SE PUEDEN COMPRAR
 CON UN SALARIO MÍNIMO Y TIEMPO NECESARIO PARA HACERLO
 (PORCENTAJE DE CANASTAS Y HORAS)



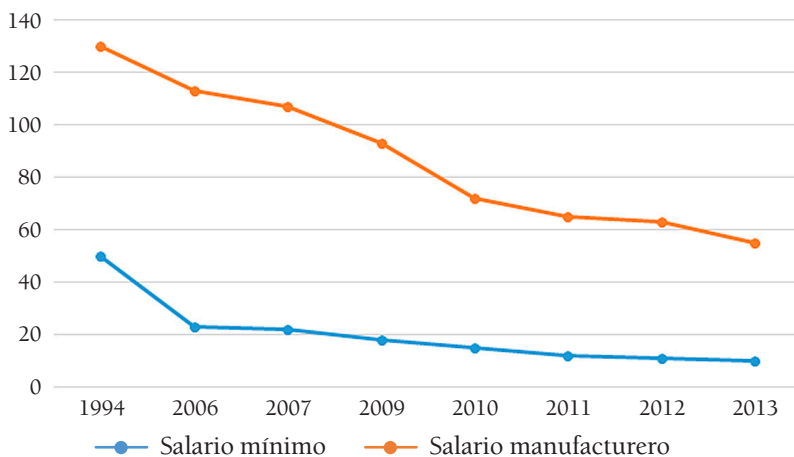
FUENTE: Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM, 2018.

manufacturero diario en nuestro país. En este estudio observamos que desde el principio del periodo analizado (1994-2013), el salario mínimo no es suficiente para comprar una CBI. En 1994 el salario mínimo sólo representaba el 47% del costo de la canasta, pero para 2013 apenas alcanzaba para un 10% de la misma. Incluso el salario manufacturero, que suele ser hasta seis veces más alto que el mínimo, ha venido cayendo respecto del costo de la CBI, pasando de representar un 130% en 1994 a representar sólo un 50% (véase gráfica 21).

En la gráfica 22 se presentan los resultados de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) levantada por el INEGI en 2016. En ella vemos el porcentaje del gasto que los hogares mexicanos destinan a la compra de bienes y servicios de acuerdo a su nivel de ingreso en términos de salarios mínimos.

Podemos observar que para todos los niveles de ingreso los hogares mexicanos destinan la parte más importante de su gasto a los alimentos, bebidas y tabaco y, en segundo lugar, al transporte (adquisición, manteni-

GRÁFICA 21
 PORCENTAJE DEL COSTO DE UNA CANASTA BÁSICA INDISPENSABLE (CBI)
 CUBIERTO POR UN SALARIO MÍNIMO Y MANUFACTUREREO

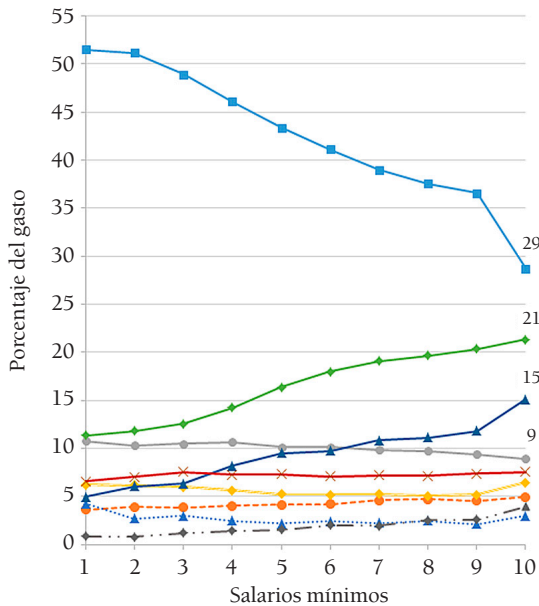


FUENTE: datos del documento *Wage gap charts for Mexico vis-à-vis selected developed and “emerging” economies, with available wage and PPP data (1996-2015)*, The Jus Semper Global Alliance, 2016.

miento, accesorios y servicios para vehículos y comunicaciones). En tercer lugar, los hogares con menores ingresos (un salario mínimo) destinan su gasto a vivienda y servicios de conservación, energía eléctrica y combustibles; mientras que los hogares de mayores ingresos (más de ocho salarios mínimos) lo destinan a servicios de educación, artículos educativos, artículos de esparcimiento y otros gastos de esparcimiento. Asimismo, podemos observar que la proporción del gasto que los hogares con los ingresos más bajos destinan a las categorías de alimentos y a la de los transportes es muy distinta comparada con los hogares de altos ingresos. Así pues, vemos que aquellos que obtienen hasta un salario mínimo de ingreso destinan un 51% de su gasto a los alimentos, mientras que los que obtienen más de ocho salarios destinan sólo el 29%, es decir, 22 puntos porcentuales menos. Por otra parte, mientras que los hogares que reciben hasta un salario mínimo destinan un 11% de su gasto a los transportes, aquellos que reciben más de ocho salarios destinan el doble de su gasto, es decir el 21%. Igualmente, los hogares que reciben hasta un salario mínimo de ingreso destinan un 5% de su gasto a los servicios de educación y esparcimiento, los que reciben más de ocho salarios destinan el triple, es decir 15%. El resto de las categorías se mantiene casi estables para todos los niveles de ingreso.

Naturalmente, los hogares con menores ingresos le destinan una mayor parte de su gasto a los alimentos en detrimento de su salud y educación, mien-

GRÁFICA 22
 COMPOSICIÓN DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO EN LOS HOGARES
 SEGÚN MÚLTIPLOS DE LOS SALARIOS MÍNIMOS, 2016



- Alimentos, bebidas y tabaco
- Vestido y calzado
- Vivienda y servicios de conservación, energía eléctrica y combustibles
- Artículos y servicios para la limpieza, cuidados de la casa, enseres domésticos y muebles, cristalería, utensilios domésticos y blancos
- Cuidados de la salud
- ◆— Transporte; adquisición, mantenimiento, accesorios y servicios para vehículos; comunicaciones
- ▲— Servicios de educación, artículos educativos, artículos de esparcimiento y otros gastos de esparcimiento
- ×— Cuidados personales, accesorios y efectos personales y otros gastos diversos
- ◆— Transferencias de gasto

FUENTE: elaboración propia con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), 2017 del INEGI.

tras que los hogares con mayores ingresos le destinan una mayor proporción de su gasto a su salud y educación y menos a su alimentación.

Dos efectos importantes se producen de tal situación. Por un lado, los hogares de menores ingresos que deben dedicar la mayor parte de sus recursos a su alimentación enfrentan, como ya hemos visto antes, un aumento en el precio de los alimentos y, por lo tanto, una pérdida grave en sus condi-

ciones de nutrición, salud y bienestar. Adicionalmente, al prescindir de la salud y educación mínimas y suficientes para integrarse a un trabajo productivo, se les condena también a la miseria perpetua.

Por otro lado, la elevada proporción del gasto que los hogares con mayores ingresos canalizan a su salud y educación, confirma que un aumento general en los salarios operaría como un potente detonador del bienestar de la población al elevar la demanda de estos servicios entre toda la población. Asimismo, un aumento en el ingreso de las familias también sería positivo en términos de crecimiento del mercado interno y de la economía, ya que impactaría directamente en la demanda de todo tipo de bienes y servicios, especialmente aquellos que tienen una mayor sensibilidad a los aumentos en el ingreso de los consumidores.

CONCLUSIONES

La extraordinaria pérdida del poder adquisitivo que experimentó nuestro país en los últimos 35 años —no registrada en ningún otro caso nacional— representa no sólo una pérdida efectiva de la demanda agregada, la inversión, el empleo y el bienestar de las familias mexicanas, sino también el retraso de más de tres décadas de desarrollo potencial.

Tan lamentable situación es resultado sin lugar a dudas de la implementación sistemática, profunda, criminal y dolorosa del modelo neoliberal en nuestro país. Insistir por ello en dicho modelo como paradigma de desarrollo es condenar a los mexicanos a su pauperización total, pues desde su diseño, por parte de una generación de tecnócratas educados en la Escuela de Chicago y liderados por Carlos Salinas de Gortari, se concibió a la contención salarial como el eje central de tal estrategia económica.²²

No podemos seguir creyendo —como lo hacen los neoliberales— que la libertad en los mercados, especialmente el laboral, generará automáticamente una mayor eficiencia productiva y generosos salarios para los mexicanos. La evidencia presentada a lo largo de este capítulo confirma la falacia.

Hemos llegado a tal situación de pobreza que resulta imposible seguir confiando en el poder de la “mano invisible”, como detonador del mejoramiento de las condiciones de alimentación, salud y educación de la po-

²² Al final del gobierno de Miguel de la Madrid, durante el cual se desató la inflación más alta de nuestra historia (157%), el entonces secretario de Programación y Presupuesto, Carlos Salinas de Gortari, convocó a los sectores obrero, campesino, empresarial y gubernamental a suscribir el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), para consensuar una serie de medidas antiinflacionarias de las cuales la contención salarial fue, como siempre, la más importante. Desde entonces esta ha sido, en nuestro país, la premisa fundamental de la tecnocracia neoliberal.

blación, cuando éstas ya se encuentran por debajo de los niveles mínimos de subsistencia. Debemos entender que una persona desnutrida no puede ser saludable; una persona enferma no puede trabajar; una persona analfabeta no puede progresar. Como sociedad, tenemos que reconocer la importancia de la alimentación, la salud y la educación como base fundamental del desarrollo y no como su consecuencia. Y para ello, el papel del salario, de quien lo paga y de quien regula su pago, es trascendental.

Es indispensable ahora revertir esta tendencia y recuperar lo más pronto posible el desarrollo perdido de nuestro país. Para ello, la estrategia más efectiva y poderosa debe pasar por el fortalecimiento del mercado interno y, necesariamente, por un aumento del salario real. Todos los países desarrollados han pasado por una etapa de aumentos del salario real administrados por el Estado y otros también promovidos por el propio sector empresarial, tal como sucedió a principios del siglo pasado en Estados Unidos, cuando Henry Ford duplicó el salario de sus trabajadores, detonando así un aumento de su productividad y el crecimiento de la clase media y el mercado interno de ese país. Más recientemente, se pueden revisar también los casos de China, Brasil, Camboya y Alemania que están elevando su salario mínimo como principal medida para promover un mayor crecimiento y desarrollo económicos.²³

Pero para ello es necesaria la visión, convicción y voluntad de los diferentes sectores de la sociedad y el liderazgo de un Estado preocupado realmente por el bienestar y desarrollo de su población, y no por complacer las exigencias de la oligarquía empresarial y financiera internacional. Mientras eso sucede, nosotros proponemos una ley que asegure un aumento del salario mínimo superior a la inflación, hasta que éste cubra las “necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos”, tal como lo mandata el artículo 123 constitucional.

Como individuos y como empresas, debemos actuar ahora y ofrecer a los mexicanos una verdadera oportunidad de desarrollo por medio del instrumento económico más eficaz y directo que existe: el salario.

BIBLIOGRAFÍA

Consejo Nacional de Evaluación de la política de Desarrollo Social (Coneval) (2017), *Medición de la pobreza en México y en las Entidades Federativas 2016*, <<https://www.coneval.org.mx>>.

²³ Marcelo Justo, *Los países en los que más subió el salario mínimo*, publicado en el sitio BBC Mundo el 5 de marzo de 2015.

- Centro de Análisis Multidisciplinario de la UNAM (2018), *Reporte de Investigación 127, México 2018, Otra derrota social y política a las clases trabajadoras, los aumentos salariales que nacieron muertos*, <<http://cam.economia.unam.mx/>>.
- Dickens, William T, y Kevin lang (1985), “A Test of Dual labor Market Theory”, en *American Economic Review*, núm. 7, Pittsburgh, American Economic Association, pp. 792805.
- Esquivel, E., M. González, J. Torres y O. Jiménez (2008), *La república informal, El ambulante en la ciudad de México*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Harris, John R. y Michael P. Todaro (1970), “Migration, Unemployment and Development, A TwoSector Analysis”, en *American Economic Review*, vol. 60, núm. 1, Pttsburgh, American Economic Association, pp. 126142, en <<http://www.jstor.org/stable/1807860>>.
- Harris, John R. y Michael P. Todaro (2012), *Encuesta Nacional de Micronegocios*, México, INEGI.
- Harris, John R. y Michael P. Todaro (2017), *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*, México, INEGI.
- Harris, John R. y Michael P. Todaro (2017) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, México, INEGI.
- Harris, John R. y Michael P. Todaro (varios años), *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, México, INEGI.
- Justo, Marcelo (2015), *Los países en los que más subió el salario mínimo*, BBC Mundo, <<http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/03/150305>>.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006), *Economía Internacional, teoría y política*, Mc Graw Hill, 7ª edición, p.p. 120-137.
- La Alianza Global Jus Semper (2010), *Análisis de brechas y homologación de salarios dignos (respecto a eua) de trabajadores manufactureros de LP en términos de paridades de poder de compra 19752008*, en <www.jussemper.org>.
- Loayza, Norman v. (1994), “labor regulations and Informal Economy”, en *World Bank Policy Research*, Washington, D.C., The World Bank (Working paper, núm. 1335).
- Maloney, F. William (1997), *labour Market Structure in ldc's, Time Series Evidence on Competing view*, Washington, D.C., The World Bank, en <<http://www.worldbank.org>>.
- Medina, Leandro y Schneider, Friedrich (2017), “*Shadow Economies around the World, New Results for 158 Countries over 1991-2015*”, *CESIFO working paper* No. 6430.
- Mises, Ludwig von (2009), *Acción Humana, Tratado de Economía*, Editorial Unión, 9ª Edición.

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *National Accounts at a Glance*, <<https://stats.oecd.org>>.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2017), *Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017, La desigualdad salarial en el lugar de trabajo*, Ginebra, Suiza, <<http://www.ilo.org>>.
- Rostow, Walt W. (1960), *The Stages of Economic Growth, A Non-Communist Manifesto*, Cambridge, Cambridge University press.
- Schneider, Friedrich, Andreas Buehn y Claudio E. Montenegro (2010), *Shadow Economies all Over the World, New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007*, Santiago de Chile, Universidad de Chile (Working papers, núm. 322).
- Soto, Hernando de (1986), *El otro sendero, La revolución invisible del Tercer Mundo*, México, Diana.
- The Jus Semper Global Alliance (2011), *Wage gap charts for Mexico vis-à-vis selected developed and “emerging” economies, with available wage and PPP data (1975-2009)*, en <www.jussemp.org>.
- The Jus Semper Global Alliance (2016), *Wage gap charts for Mexico vis-à-vis selected developed and “emerging” economies, with available wage and PPP data (1996-2015)*, en <www.jussemp.org>.
- UBS AG (2015), *Prices and Earnings*, <<http://www.ubs.com>>.

